

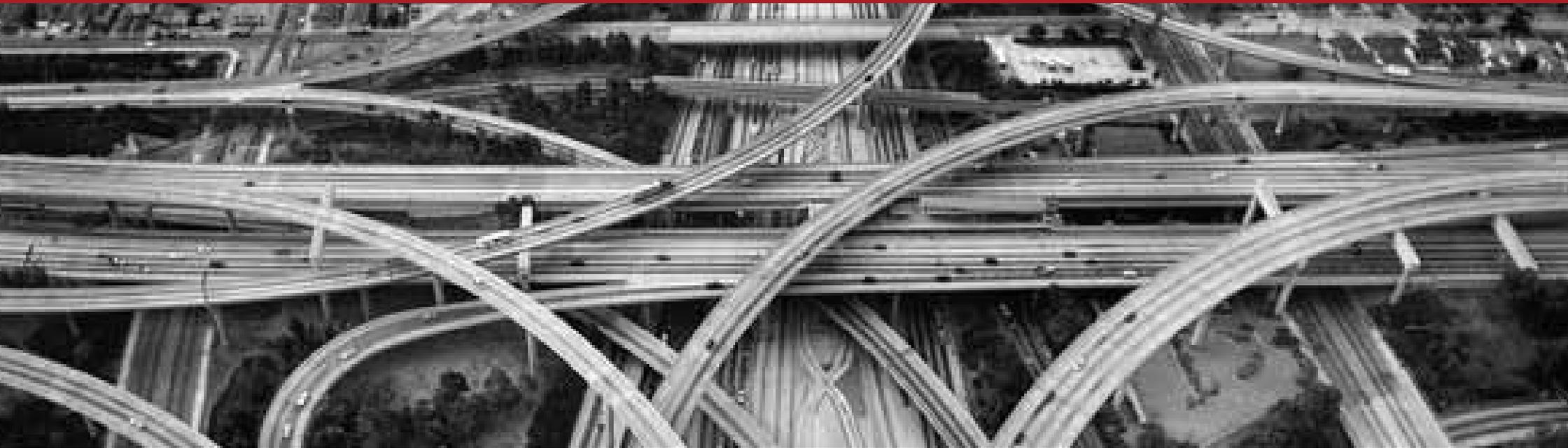


EPC & EPCM

Private Public Partnership

Oil & Gas

Опыт реализации концессионных соглашений
на территории субъектов РФ.
Преимущества концессионной модели.



Международный салон "Комплексная безопасность 2014", Москва, 20-23 мая 2014г.

СОДЕРЖАНИЕ

- A. Краткий анализ опыта реализации концессионных соглашений на территории субъектов РФ. Отраслевая привлекательность.
- B. Ключевые факторы, влияющие на успешную реализацию ГЧП проекта с использованием модели концессионного соглашения. Анализ основных преимуществ концессионных соглашений.
- C. **Life Cycle Contract** - Контракты жизненного цикла (КЖЦ) как новый уровень реализации ГЧП проектов.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ:

Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»

По **КОНЦЕССИОННОМУ СОГЛАШЕНИЮ** одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением имущество (недвижимое имущество или недвижимое имущество и движимое имущество, технологически связанные между собой и предназначенные для осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением) (далее - объект концессионного соглашения), право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности.

- **КОНЦЕДЕНТ** - Российская Федерация, от имени которой выступает Правительство Российской Федерации или уполномоченный им федеральный орган исполнительной власти, либо субъект Российской Федерации, от имени которого выступает орган государственной власти субъекта Российской Федерации, либо муниципальное образование, от имени которого выступает орган местного самоуправления.

- **КОНЦЕССИОНЕР** - индивидуальный предприниматель, российское или иностранное юридическое лицо либо действующие без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) два и более указанных юридических лица.

ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ НА ТЕРРИТОРИИ СУБЪЕКТОВ РФ. ОТРАСЛЕВАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

График 1. Оценка отраслевой привлекательности ГЧП в России в течение 5-10 лет.



По данным компании Ernst & Young

Центром развития ГЧП в 2013 г. в интересах Министерства экономического развития Российской Федерации было проведено исследование, посвященное оценке инфраструктурной обеспеченности и инфраструктурных разрывов в субъектах Российской Федерации.

Данные исследования:

Социальная инфраструктура	Транспортная инфраструктура	Коммунальная инфраструктура	Электроэнергетика инфраструктура
27 соглашений, в том числе	21 соглашений, в том числе	14 соглашений, в том числе	17 соглашений, в том числе
Здравоохранение - 11	Жилнодорожная инфраструктура - 1	Утилизация отходов - 6	Газоснабжение - 1
Объекты культуры - 1	Речные и морские порты - 1	Водоснабжение и водоотведение - 7	Теплоснабжение и теплоэнергетика - 14
Объекты спорта и туризма - 10	Авиационная инфраструктура - 2	Очистные сооружения - 1	Электроэнергетика/электроснабжение - 2
	Объекты образования - 5		

ПРОЕКТЫ В ОБЛАСТИ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

- «Строительство скоростной автомобильной дороги Москва-Санкт-Петербург на участке 15-58 км»;
- «Северный обход города Одинцово», «Строительство центральной кольцевой автомобильной дороги Московской области (ЦКАД)»;
- «Транспортная развязка на автомобильной дороге общего пользования федерального значения М-9 «Балтия»;
- «Строительство платной магистрали Шали (М-7) –Бавлы (М-5)»;
- «Строительство новогорода на кольцевую автодорогу с федеральной автомобильной дороги М-1 «Беларусь-Москва»;
- «Белкомур»;
- «Строительство порта Тамань»



ПРОЕКТЫ В ОБЛАСТИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

- Создание диагностического центра БУ «Республиканская клиническая больница» в г. Чебоксары Чувашской Республики, 2013г. Срок концессии – 13 лет.
- Создание медицинского центра в Казани, осуществляющий деятельность в области охраны и восстановления репродуктивного здоровья, в том числе вспомогательных репродуктивных технологий, 2010г. Срок концессии – 10 лет.
- Реконструкция центр амбулаторного гемодиализа, Казань 2012г. Срок концессии – 7 лет.

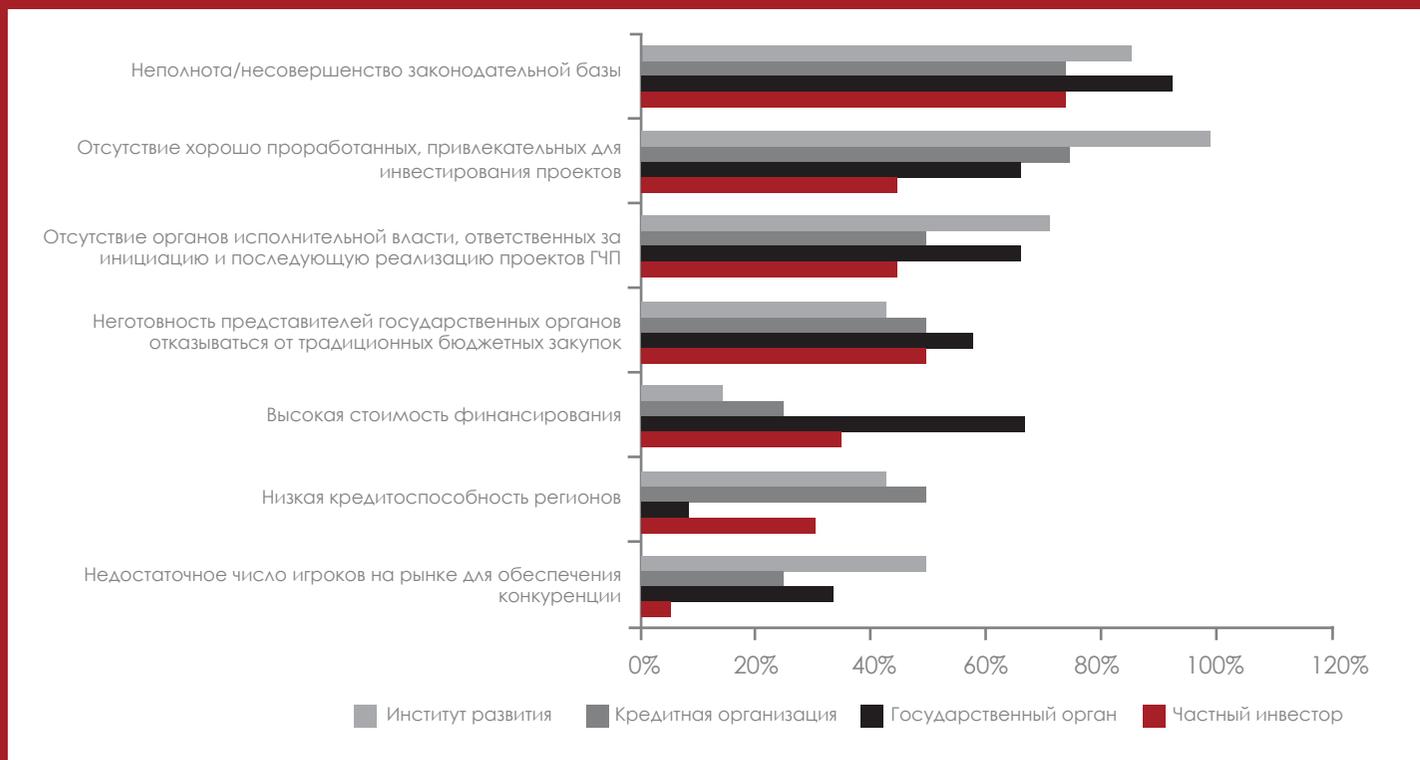


ПРОЕКТЫ В ОБЛАСТИ КОММУНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

- Концессионное соглашение в отношении имущественного комплекса систем коммунальной инфраструктуры водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод города Перми от 26 апреля 2013 г.;
- Концессионное соглашение «Строительство блочно-модульной газовой котельной мощностью 0,9 МВт по адресу: НСО, Татарский р-н, с. Дмитриевка, пер. Банный, 7а,
- Заключенное между ООО «Татарская тепловая компания» и Министерством экономического развития Новосибирской области. Строительство по данному соглашению было завершено к концу октября 2012 г.
- Концессионное соглашение «Строительство водозаборной скважины глубиной 290 м по ул. Пролетарская», заключенное между ООО «Теплоэнерго» и Министерством экономического развития Новосибирской области от 2012 года;

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УСПЕШНУЮ РЕАЛИЗАЦИЮ ГЧП ПРОЕКТА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МОДЕЛИ КОНЦЕССИОННОГО СОГЛАШЕНИЯ. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ

График 2. Оценка степени значимости основных препятствий на пути более широкого применения ГЧП.

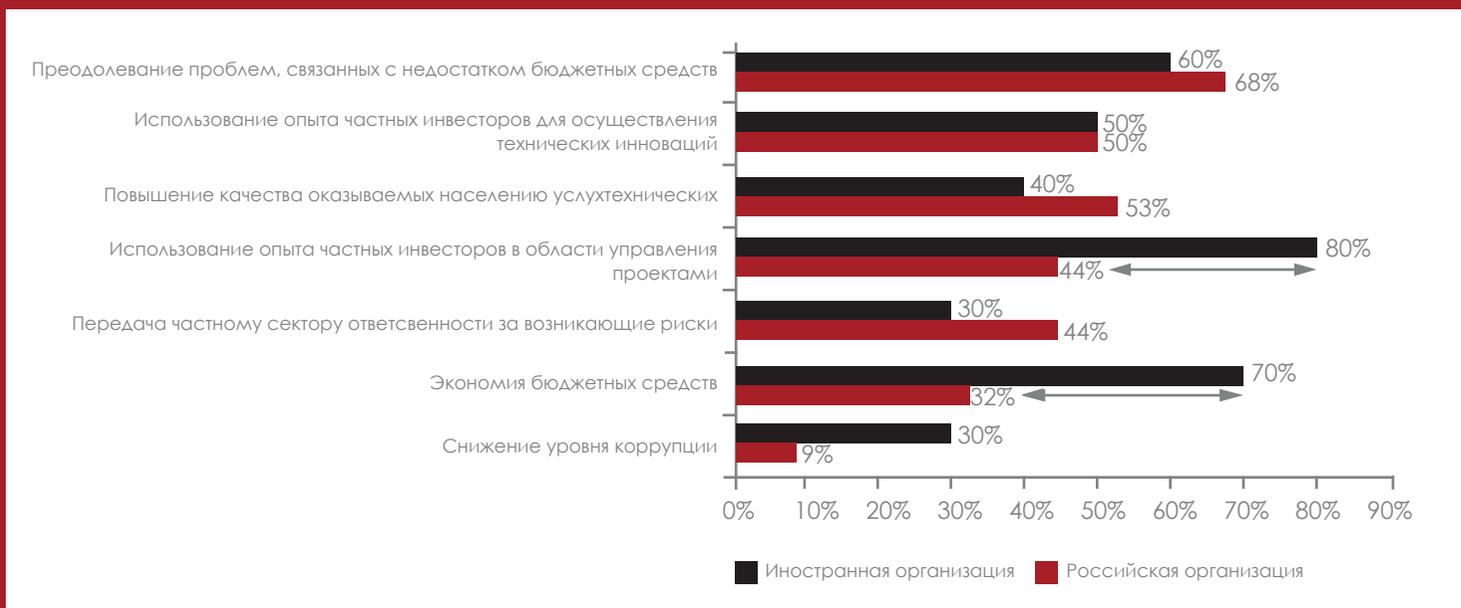


По данным компании Ernst & Young

ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОНЦЕССИИ ДЛЯ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ

- Привлечение внебюджетных средств для реконструкции и/или строительства инфраструктурных объектов;
- Разделение рисков с концессионером (частным партнером);
- Использование опыта частных инвесторов в области технологий;
- Повышение качества услуг, оказываемых населению;
- Снижение уровня коррупции;
- Экономия бюджетных средства;
- Улучшение инвестиционного климата

График 3: Мнение об основных преимуществах применения механизмов ГЧП в России



По данным компании Ernst & Young

LIFE CYCLE CONTRACT

КОНТРАКТЫ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА (КЖЦ) КАК НОВЫЙ УРОВЕНЬ РЕАЛИЗАЦИИ ГЧП ПРОЕКТОВ.

- КОНТРАКТЫ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА (КЖЦ) – модель реализации инфраструктурных проектов с использованием заемного финансирования схожая с концессией.
- ПРЕДМЕТ КЖЦ: частный партнер обязуется за свой счет спроектировать, построить (произвести реконструкцию) объекта КЖЦ и поддерживать эксплуатационные характеристики объекта КЖЦ в течение определенного времени, а государство обязуется после ввода в эксплуатацию выплачивать частному партнеру платежи за бесперебойное функционирование объекта.
- КЖЦ – оптимальная форма ГЧП в условиях бюджетного дефицита

ОСНОВНОЕ ОТЛИЧИЕ КЖЦ ОТ КОНЦЕССИИ

- Заключается в механизме возврата инвестиций.
- Концессия предполагает сбор платы за пользования объектом соглашения с пользователя объекта (потребителя), вследствие чего доход частного партнера ставится в зависимость от спроса на объект концессии, что влечет для частного партнера риски невозвратности вложенных инвестиций ввиду отсутствия спроса на объект соглашения.
- Однако в КЖЦ частный партнер не взимает плату с пользователя объекта (потребителя) и, следовательно, не зависит от спроса на объект соглашения.
- Таким образом, КЖЦ позволяет исключить риск отсутствия спроса на объект соглашения, а как следствие влияние спроса на финансовые взаимоотношения частного партнера и государства.
- КЖЦ подходит для реализации в области проектов бесплатной медицины, образования и ЖКХ.

МИРОВОЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГЧП ПО МОДЕЛ КЖЦ

- Финляндия:
 - Проект «E18 Muurla – Lohja (2005) (строительство автодороги)
 - Срок соглашения: 24 года
 - Общие затраты на строительство: 300 млн. евро
 - Протяженность дороги: 51 км
 - Туннели: 7 (общая протяженность 5,7 км)
 - Мосты: 75
- Дания:
 - Проект «Klippev-Sonderborg» (строительство автодороги)
 - Срок соглашения: 30 лет
 - Общие затраты на строительство: 148 млн евро
 - Протяженность дороги: 25 км
 - Мосты: 60

В Европе за 20 лет было заключено более 1400 КЖЦ.

По всем возникающим вопросам Вы можете обратиться к:
Елене Стюарт



Управляющий партнер, глава инфраструктурной/ГЧП практики

E-mail: elena.stuart@stuartslgal.com

Tel: + 7 903 743 9427

www.stuartslgal.com